

РЫНОК НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЦЕНОВЫЕ МОДЕЛИ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Анализируются отношения несовершенной конкуренции в условиях формирования рыночных структур в Украине, предлагаются модели ценового регулирования поведения субъектов естественной монополии.

Проводимые в 90-е годы широкомасштабные реформы на постсоциалистическом геоэкономическом пространстве привели как к положительным, так и отрицательным последствиям. Вместе с тем на рубеже веков начинается, по-видимому, качественный, переломный этап в экономическом развитии Украины: в обществе, наконец, утверждаются механизмы, обеспечивающие не только стабилизацию национального хозяйства, но и образование необходимых предпосылок для его ускоренного роста. "После почти десятилетнего кризиса, в течение которого утрачена большая часть экономического потенциала, а уровень жизни людей снизился более чем в два раза, по существу, безальтернативным приоритетом экономической политики следующего периода, ее своеобразным эпицентром должно стать достижение ежегодных темпов роста ВВП на уровне 6-7%", – отмечается в Послании Президента к Верховной Раде Украины [1, с. 4].

Реализация политики экономического роста предполагает осуществление целого ряда взаимоувязанных мероприятий, которые должны быть предварительно проработаны теоретически. Это в полной мере относится к формированию эффективной конкурентной среды хозяйствования, обеспечению глубокой либерализации рынков, ликвидации диспропорций в механизме ценообразования.

До сих пор в общественном сознании, в экономических публикациях целью и итогом современных реформ в Украине считался переход к некоему абстрактному рынку. Однако на практике рынок реализует себя как многообразное, неоднородное явление. Модели рынков несовершенной конкуренции достаточно изучены и отражены во всех пособиях по микроэкономическому анализу. Вместе с тем проблемы монополии, монополии, олигополии, двойной монополии, монополистической конкуренции в зарубежной экономической науке и сегодня считаются дискуссионными, по этому поводу еще не существует "определенной теории на достаточно развитом уровне" [5, с.7]. Известно также, что теория несовершенной конкуренции с момента своего возникновения развивается в рамках учения о ценах. Монополистический

фактор, отмечал Э.Чемберлин, в том или ином объеме присутствует во всей системе цен в обществе. Цены нельзя объяснить либо в категориях конкуренции, либо в категориях монополии. В реальном рыночном процессе факторы конкуренции и монополии демонстрируют не только тесное взаимодействие, но и слитность, взаимопроникновение [3, с.29].

В современной Украине, по мнению специалистов, экономика разделилась на две части, одна из которых развивается по законам рынка и цены здесь, как и объемы производства, ориентируются на платежеспособный спрос; другая строит свои отношения с потребителями на традициях ценового диктата. При этом для рыночно ориентированных отраслей характерна очень малая рентабельность, в то время как в газовой промышленности она, например, превышает 175%, в нефтедобывающей – 100%, в электроэнергетике – 17% [4, с.9]. Однако высокую рентабельность указанных отраслей можно поставить под сомнение, поскольку значительная часть предлагаемой ими продукции не оплачивается или оплачивается не в денежной форме. Таким образом, несмотря на видимые различия проблемы названных частей имеют общий корень – дисбаланс цен, который реализует себя в двух аспектах – так называемой "проблеме справедливости", связанной с желанием производителя получать экономическую прибыль, и "проблеме эффективности", проявляющейся в росте цен и потере потребительского выигрыша. Для преодоления отмеченной диспропорции, думается, необходимо сосредоточить внимание на создании действенной системы регулирования отношений субъектов естественной монополии. Такой системы в Украине на сегодняшний день нет, поэтому уместно обратиться к опыту стран со смешанной экономикой, где для решения указанных проблем существует несколько способов.

Во-первых, это непосредственная государственная собственность. В условиях, когда предельные издержки ниже валовых, у частной фирмы нет выхода, кроме того, чтобы установить цену, превышающую предельные издержки. Государственное же предприятие имеет возможность установить более низкую цену, а возникающие убытки покрыть за счет основных налоговых поступлений. При этом, правда, возникают сложности иного рода. Так, по мнению известного американского экономиста Х.Лайбенштайна, если администрация фирмы действует недостаточно энергично в вопросе ограничения издержек, проявляется феномен Х-неэффективности, более свойственный именно государственным предприятиям [2]. Действительно, когда частной фирме удастся снизить себестоимость на 1 единицу, одновременно повышается ее доход; когда же бюджет государственного предприятия

сокращается на ту же сумму, это может привести к пропорциональному сокращению масштабов экономической деятельности. Несмотря на феномен X-неэффективности, естественная монополия в руках государства может дать хорошие результаты. Вместе с тем это не единственное решение проблемы, возможны и другие варианты, обладающие теми же достоинствами, но приводящие к меньшим издержкам.

Вторая форма воздействия на отношения естественной монополии – это сохранение фирм в частной собственности при государственном регулировании их нормы прибыли. Устанавливаемая норма прибыли в качестве надбавки к цене должна заранее покрывать фирме ее издержки на капитал и при этом точно совпадать с нормой прибыли фирмы-конкурента. На практике заранее нельзя знать величину нормы прибыли конкурирующих предприятий. При расхождении же допустимой нормы прибыли и фактических издержек возможны два недостатка – покупка более дорогого оборудования и "эффект перекрестного субсидирования" при работе на разных рынках, когда реализация продукции, на рынке с более эластичным спросом возможна по цене ниже издержек и на рынке с более жестким спросом – по цене выше издержек. С чисто экономической точки зрения неясно, приносит ли такое вмешательство больше пользы или вреда, но с психологической точки зрения это положительно влияет на общество, снимая социальную напряженность.

Третья форма воздействия – заключение эксклюзивных контрактов для естественных монополий. Государство, имея четкий перечень услуг, которые могли бы оказывать частные фирмы, объявляет конкурс на выполнение этих работ с указанием их стоимости. Контракты же заключаются с теми, кто предложит более низкую цену. Преимущество заключения эксклюзивных контрактов состоит в привлечении к деятельности частных фирм, для которых в меньшей степени характерна X-неэффективность. Вместе с тем окончательные контракты могут содержать такое количество подробных указаний и ограничений, что их трудно отличить от деятельности фирм, регулируемых государством.

Четвертая форма воздействия на естественные монополии – это широкое и решительное внедрение в практику хозяйствования антимонопольного законодательства. Общепринятым среди экономистов является мнение, что антитрестовские законы должны препятствовать установлению фиксированных цен и объединению конкурирующих предприятий в отраслях с сопоставимым уровнем технологии. Однако если две фирмы могут объединиться, снизив при этом издержки производства ("эффект масштаба"), то общество должно быть только за-

интересовано в таком слиянии. Ясно, что в данном случае применять антитрестовское законодательство нецелесообразно, но государство не всегда может различать такие ситуации, и антимонопольные законы действуют "вслепую", против всех.

Пятая форма реализует себя в политике государственного невмешательства в экономику естественной монополии. Это выражается в том, что фирма производит продукции столько, сколько считает нужным и устанавливает на нее такую цену, какую способен выдержать рынок. Здесь в деятельности компании возникают две сложности, о которых говорилось ранее: проблема справедливости и проблема эффективности, однако здесь они имеют лишь второстепенное значение. Дело в том, что политика полного невмешательства эффективна и экономически привлекательна только на тех рынках, где монополия может применять так называемую "барьерную модель" хозяйствования с дифференцированными ценами. Фирма при этом назначает как "обычную" цену, так и цену со скидкой (субсидией). Чем тщательнее сегментирован рынок в соответствии с "барьерной моделью", тем меньше потери эффективности. Вместе с тем если фирма получает экономическую прибыль, то источником ее поступления являются покупатели, уплачивающие "обычную" цену – без скидок и субсидий. Это вовсе не означает, что потребители, приобретающие товар по "обычной" цене, добровольно отдают фирме свои денежные "пожертвования"; следовательно, в обществе складывается впечатление мошенничества со стороны монополиста. Для того чтобы мнение это не было основательным, государство должно позаботиться об эффективности налоговой системы. Таким образом, и "барьерная модель" также редко бывает безупречной, субсидии и скидки защищают лишь некоторых потребителей, которые к тому же не всегда являются наиболее нуждающимися. Сбор документов "для преодоления барьеров" – дело хлопотное и отнимающее много времени, которое опять же могло быть использовано более эффективно. В то же время предоставление покупателям права самостоятельно "выбирать цену" существенно снижает остроту проблем эффективности и справедливости.

В целом ни один из указанных выше подходов к решению проблемы регулирования отношений естественной монополии не свободен от трудностей. В одних случаях наилучшим может оказаться решение о заключении контрактов с конкурирующими фирмами, в других – передача естественной монополии в руки государства, в третьих – государственное регулирование фирм-монополистов и т.д. Вместе с тем, как отмечается в Послании Президента, монопольный сектор в Украине, включая естественные монополии, будет составлять и впредь

от десяти до пятнадцати процентов валового внутреннего продукта государства [1, с.6].

Таким образом, рынок несовершенной конкуренции близок к своему оформлению, следовательно, уже сейчас вышеперечисленные проблемы настоятельно требуют тщательной апробации.

1. Украина: поступь в XXI век. Стратегия экономической и социальной политики на 2000-2004 годы. Послание Президента Украины к Верховной Раде Украины // Голос Украины. – 2000. – №19. – С. 3-10.

2. Harvey Leibenstein Allocative Efficiency vs. X-Efficiency. – American Economic Review. – June. – 1966. – P. 392-415.

3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Пер. с англ. – М., 1996. – 351 с.

4. Шигаева Т. Виртуальность украинской экономики // Обзор украинского рынка. – 1999. – №7. – С. 9-13.

5. Эрроу К. Предисловие // Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х томах. – Т.1. – М., 1992. – С. 3-10.

Получено 21.09.2000

УДК 338.465:628.1/628.2

А.В.ЛЕЩИНСКИЙ

ТПО "Харьковкоммунпромвод"

О.В.КОВАЛЕНКО

Харьковская государственная академия городского хозяйства

МЕТОДИКА МАТРИЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

Предлагается методика матричного планирования затрат предприятий водоснабжения и водоотведения.

В настоящее время при планировании себестоимости работы предприятия водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) руководствуются Инструкцией по планированию, учету и калькулированию себестоимости работ (услуг) на предприятиях и в организациях жилищно-коммунального хозяйства, утвержденной приказом Госжилкомхоза Украины от 31.03.1997г. №24 и зарегистрированной в Министерстве юстиции Украины 19.05.1997г. под №183/1987 (далее Инструкция).

В Инструкции приведена типовая группировка затрат по статьям калькуляции в жилищно-коммунальном хозяйстве, отражены особенности себестоимости работ предприятий ВКХ и освещены другие вопросы.

Затраты, связанные с производством и реализацией работ (услуг) на предприятиях (кроме предприятий горэлектротранспорта) с целью